

Bell Canada—Loi

Dans sa réponse, Bell Canada nous demande d'accepter deux axiomes, à savoir que Bell Canada continuera toujours à représenter la grande majorité des actifs de *Bell Canada Entreprises* et qu'il ne sera jamais dans l'intérêt de *Bell Canada Entreprises* de laisser Bell Canada se détériorer. Je me pose des questions sur la pertinence de ces axiomes. Je pense que nous avons des raisons d'être quelque peu sceptiques.

Prenons l'exemple de *Northern Telecom*. On l'a créée grâce à un regroupement de capitaux provenant des gains de Bell Canada et on l'a laissée survivre grâce à l'indulgence des abonnés. Ceux-ci auraient pu faire diminuer les tarifs, mais au lieu de cela, l'argent a servi à alimenter le capital de *Northern Telecom*. Bell Canada nous dit maintenant que tous les gains en capital et toute la clientèle de *Northern Telecom* appartiennent aux actionnaires de Bell, mais ce sont quand même les abonnés qui ont indirectement payé cela. Ils ont payé Bell Canada qui a transféré cet argent. Si les abonnés avaient eu le choix, ils auraient peut-être opté pour une baisse des tarifs téléphoniques de Bell plutôt que de verser cet argent à des filiales qui ensuite se font la valise avec le magot.

Toutes les filiales de Bell Canada ont leurs racines dans les services téléphoniques. C'est de là qu'est venu l'argent. Elles ont été créées en grande partie grâce à de l'argent provenant de paiements des abonnés qui dépassaient les besoins du service. Je trouve parfaitement raisonnable qu'on leur reverse une partie de cet argent. Il n'y a aucune justification pour que cette société soit autorisée à le prendre et à le faire disparaître alors qu'elle l'a acquis dans une situation de monopole.

Pendant des années, Bell a fait valoir qu'elle ne devait pas être réglementée entièrement et qu'il fallait autoriser une de ses filiales à prendre librement de l'expansion dans les domaines concurrentiels. Elle, Bell, disait alors que ce serait dans l'intérêt des abonnés vu que les bénéfices gagnés par l'entremise des nouvelles filiales lui permettraient de réduire ses tarifs. A l'entendre, les abonnés allaient bénéficier de l'expansion de ses filiales. Maintenant que ces dernières deviennent rentables, Bell Canada veut employer leur bénéfices non pas à l'avantage des abonnés, mais à ses propres fins. Elle a changé son fusil d'épaule depuis l'époque où à l'en croire, c'est dans l'intérêt des abonnés qu'elle allait utiliser leur argent pour financer ses filiales. Les abonnés, récupéreraient leur argent, disait-elle, mais nous voyons qu'il n'en est rien.

Je voudrais également parler de l'actif dit incorporel soit la clientèle, le nom et la réputation de Bell et des sociétés qui font partie du groupe Bell. Si Bell veut se séparer d'une filiale, elle doit répartir équitablement l'actif de groupe et sa valeur future. La somme à verser à Bell Canada pour l'utilisation de cet actif doit équivaloir au montant qu'un tiers devrait payer pour l'avoir et être versé soit sous la forme d'un montant global correspondant aux gains en capital ou à l'équivalent en redevances.

Une société qui s'est bâtie une clientèle et qui jouit d'une bonne réputation ne fait pas cadeau de ses atouts. Elle les vend. Néanmoins, dans ce cas, les *Entreprises Bell Canada* obtiendront gratuitement la bonne réputation que Bell a acquise grâce au service téléphonique. Ce n'est pas du tout normal. Nous savons que la direction de Bell Canada veut exploiter cette réputation. Elle y attache de l'importance et s'en sert pour promouvoir ses ventes à l'échelle internationale

et obtenir des contrats dans d'autres pays du monde. Néanmoins, lorsqu'il s'agit de lui accorder une valeur vénale, les dirigeants de Bell prétendent que cette réputation n'a pas d'importance et qu'elle n'est d'aucune utilité.

Si ces mêmes dirigeants démissionnaient pour former une nouvelle compagnie, cette dernière ne pourrait certainement pas obtenir cet actif incorporel, soit cette réputation et cette clientèle, sans avoir à déboursier une somme considérable, mais ils proposent néanmoins d'en faire cadeau aux *Entreprises Bell Canada*.

Le président, M. de Grandpré, a cherché à démontrer que le nom de Bell Canada ne constituait pas un actif bien important. A l'entendre, c'était même un gros inconvénient. Pourtant, la publicité de Bell dément de telles affirmations. Elle insiste sur le fait que les clients étrangers sont attirés par la réputation de Bell Canada et que c'est là un gros atout. Bell ne doit pas jouer sur les deux tableaux. Elle ne peut pas se servir ainsi de son nom pour prétendre ensuite qu'il n'a pas la moindre importance.

La direction s'efforce de faire connaître le nom de Bell Canada dans le monde entier et pourtant elle propose que les filiales et les *Entreprises Bell Canada* en profitent sans rien avoir à payer à Bell Canada ou à ses abonnés.

Je n'examinerai pas en détail chacun des articles du projet de loi. Nous aurons certainement l'occasion de le faire, mais je voudrais mentionner tout de suite une disposition qui saute aux yeux même si nous examinons pour le moment le principe général de cette mesure. Je veux parler du paragraphe 6.(2) qui accorde à la Compagnie le droit d'exiger que ses abonnés paient six mois d'avance à moins que le CRTC ne rende une décision contraire. C'est une disposition plutôt excessive. C'est se moquer des consommateurs ou des abonnés. Cela résume bien ce qui cloche dans cette mesure. Nous aurons certainement l'occasion de l'examiner plus en détail, mais je tenais à signaler cette disposition particulièrement choquante.

• (1730)

Je veux faire remarquer également que le projet de loi inquiète beaucoup de personnes qui travaillent dans le secteur téléphonique. La Fédération canadienne des communications s'est opposée au projet de loi lorsqu'il avait été présenté, lors de la précédente session, et renvoyé au comité. Ce sont des gens qui travaillent dans le secteur et le connaissent. Ils ont de graves inquiétudes. Laissez-moi les citer brièvement: «Nous sommes résolument opposés à toute séparation des filiales non réglementées des sociétés téléphoniques, pour leur permettre de se livrer à des activités sujettes à concurrence. Nous y sommes opposés parce que cela revient à «laisser sortir le tigre de sa cage» comme on a dit et que c'est donc mauvais pour le consommateur. Nous avons également, en ce qui nous concerne, tout intérêt à éviter la fragmentation des unités syndicales de négociation.» Je pense que c'est une considération importante. Des gens qui travaillaient ensemble et se sont efforcés de défendre leurs intérêts pourraient se voir séparés et obligés de se battre séparément ou de travailler dans des situations passablement différentes de celles auxquelles ils sont habitués.